



ESTIRA Y AFLOJA

J. JESÚS
RANGEL M.*jesus.rangel@milenio.com*

Negociar con firmeza y prudencia el T-MEC

Vicente Gutiérrez Camposeco, presidente de Canaco CdMx, afirmó que Estados Unidos “usa el comercio como herramienta de coerción, con límites legales más estrictos” por instrucciones de **Donald Trump**, “pero con la misma capacidad de alterar los flujos comerciales y de inversión a escala mundial”.

Agregó que los aranceles seguirán como un instrumento para impulsar la reubicación de empresas y empleos, pero también generarán “incertidumbre, litigios y tensiones diplomáticas”. México debe actuar con “firmeza y prudencia” y diversificar mercados.

En ese entorno de coerción está el inicio de investigaciones a exportaciones mexicanas bajo la Sección 301 por exceso de capacidad estructural y de producción de manufacturas en los sectores automotriz, construcción, transporte ferroviario y naval, salud, siderúrgico, alimentos y bebidas, y otros no señalados. En la Consulta Pública para la revisión del T-MEC, impulsada por la Secretaría de Economía, se destacó



Los aranceles generarán “incertidumbre, litigios y tensiones diplomáticas”

como elemento de preocupación la aplicación de aranceles bajo la Sección 232; no se mencionan para nada la 301.

Ahí se comentó que hay una estructura productiva muy integrada en Norteamérica, en la que una proporción significativa de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos incorpora

insumos producidos en ese país. “En 2024, EU exportó alrededor de 283 mil millones de dólares a México e importó cerca de 494 mil millones, lo que dio lugar a un déficit de 211 mil millones de dólares. Este déficit refleja una relación comercial interdependiente en la que el propio dinamismo de las exportaciones estadounidenses condiciona la magnitud del saldo comercial”.

El arranque de negociaciones del T-MEC en Washington es el próximo lunes y en el cuarto de junto en materia laboral están **Tereso Medina**, titular de la CTM; **Francisco Hernández**, líder de telefonistas, y **Napoleón Gómez Urrutia**, del Sindicato Minero; quedó fuera del grupo el autoproclamado negociador del T-MEC **Alejandro Martínez Araiza**, del SNAC. Veremos si **Gómez Urrutia** defiende más los intereses de los *steelworkers* de EU que los de México.

Cuarto de junto

Konfío, de **David Arana**, quiere convertirse en banco y financiar con 44 mil millones de pesos a las pymes en los próximos tres años, pero no ha sido capaz de otorgar la carta de no adeudo a la empresa Desayunos Marla que pagó su préstamo, ni le ha re-
puesto más de 300 mil pesos de saldo a su favor. 